



Sarphati[®]

BASISBOEK ONDERNEMERSCHAP

voor ondernemer handel

basisdeel | leerwerkboek | vakkennis | 1e druk

De leermiddelen van Boom Beroepsonderwijs zijn volledig gebaseerd op het kwalificatiedossier Ondernemer Handel en sluiten aan op de examens van ESS en SPL.

COLOFON

Boom Beroepsonderwijs
info@boomberoepsonderwijs.nl
www.boomberoepsonderwijs.nl

Auteur: Joyce Dost
Eindredactie: Hanneke Jansen
Hoofdredactie: Walter Dirks

Titel: Basisboek ondernemerschap

ISBN: 978 90 372 6749 5

1e druk / 1e oplage

© 2024 Boom Beroepsonderwijs | Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Auteursrecht ten aanzien van tekst- en datamining en machinelearning is nadrukkelijk voorbehouden.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom Beroepsonderwijs, te vinden op www.boomberoepsonderwijs.nl.

INHOUD

Inleiding	5
Kerntaken en werkprocessen	6
Hoofdstuk 1 De wereld van de ondernemer	7
1.1 Ondernemen	8
1.2 Starten met een onderneming	12
1.3 Het ondernemersklimaat in Nederland	14
1.4 Handel in Nederland	20
1.5 Het internationale ondernemingsklimaat	27
1.6 Samenvatting	31
1.7 Begrippen	36
Hoofdstuk 2 Ben jij ondernemer?	37
2.1 Passie	38
2.2 Ondernemerskwaliteiten	40
2.3 Persoonlijk ontwikkelplan	45
2.4 Samenvatting	49
2.5 Begrippen	51
Hoofdstuk 3 Trends en kansen	53
3.1 Ontwikkelingen en trends	54
3.2 Innovatie	61
3.3 Duurzaam ondernemen	65
3.4 Samenvatting	70
3.5 Begrippen	72
Hoofdstuk 4 Hoe bedenken je een goed idee?	73
4.1 Jouw idee	74
4.2 Brainstormtechnieken	77
4.3 Een goed idee selecteren	81
4.4 Je idee testen en omdenken	85
4.5 Je idee beschermen	89
4.6 Samenvatting	92
4.7 Begrippen	95
Hoofdstuk 5 Ondernemersconcept	97
5.1 Een ondernemersconcept opstellen	98
5.2 Missie, visie, strategie	102
5.3 Business model canvas	107
5.4 Verdienmodellen	112
5.5 De kracht van herhaling	114
5.6 Samenvatting	117
5.7 Begrippen	122

Hoofdstuk 6	Marktverkenning	125
6.1	De markt verkennen	126
6.2	Interne en externe analyse	129
6.3	SWOT-analyse	136
6.4	Samenvatting	140
6.5	Begrippen	143
Hoofdstuk 7	Personal branding - pitch en presenteren	145
7.1	Pitch en presenteren	146
7.2	Personal branding	150
7.3	Storytelling	152
7.4	Presentatietechnieken	158
7.5	Samenvatting	162
7.6	Begrippen	167
	Beeldverantwoording	168
	Index	169

INLEIDING

Digitale leeromgeving



Soms wordt er verwezen naar bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Je herkent de verwijzing aan het icoontje in de vorm van een wereldbol. In de digitale leeromgeving zijn ook beroepstaken van Opdrachtgestuurd Onderwijs (OgO) te vinden. Daarmee kun je je optimaal voorbereiden op de beroepspraktijk.

Alles is te vinden via digitaal.boomonderwijs.nl/beroepsonderwijs.

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

Daarna kun je aan de slag!

Je wilt voor jezelf beginnen, ondernemer worden. Maar wat houdt dat nu in? Heb jij daar al een beeld bij?

Een ondernemer in de handel koopt producten in en verkoopt die weer. Daarom is het belangrijk dat je het leuk vindt om in te kopen en te verkopen, oftewel te handelen. Maar er zijn nog veel meer vaardigheden die belangrijk zijn voor een ondernemer. Een ondernemer is eigenlijk een duizendpoot die veel verschillende taken uitvoert.

In dit basisboek maak je kennis met ondernemen, de handel en belangrijke eigenschappen en vaardigheden voor ondernemers. Verder wordt uitgelegd hoe je tot een goed idee voor een product of een onderneming kunt komen en hoe je een ondernemingsconcept uitwerkt. Om tot een ondernemingsconcept te komen is het belangrijk om op de hoogte te zijn van trends en kansen in de markt en moet je een marktverkenning kunnen doen. Daarom worden de basisvaardigheden van marktonderzoek behandeld. Ten slotte: hoe je je plannen voor je onderneming ook aan de wereld kenbaar kunt maken, behandelen we in het hoofdstuk over personal branding.

KERNTAKEN EN WERKPROCESSEN

In het *Basisboek ondernemerschap* komen de volgende kerntaken en werkprocessen aan de orde:

B1-K1: Profileert zichzelf als ondernemer

B1-K4: Ontwikkelt zich in het ondernemen

Werkprocessen bij kerntaak B1-K1

- **B1-K1-W1:** Bereidt zich op ondernemen voor (hoofdstuk 1 en 2)
- **B1-K1-W2:** Onderzoekt de markt (basis) (hoofdstuk 6)
- **B1-K1-W3:** Ontwikkelt een ondernemersconcept (basis) (hoofdstuk 4 en 5).

Werkprocessen bij kerntaak B1-K4

- **B1-K4-W1:** Volgt trends en ontwikkelingen in het vakgebied en de markt (hoofdstuk 3)
- **B1-K4-W2:** Reflecteert op de eigen werkzaamheden in relatie tot de ondernemersvaardigheden (hoofdstuk 2).



HOOFDSTUK 1

DE WERELD VAN DE ONDERNEMER

Bij ondernemerschap denken veel mensen aan de ondernemer met een eigen bedrijf. Een ondernemer die zelf bepaalt wat er met het bedrijf gebeurt. Misschien denken ze wel aan een ondernemer die veel geld verdient. Anderen denken vooral aan het gat in de markt.

Maar ondernemerschap gaat niet alleen om het verzinnen van een idee of om kansen te zien in de markt. Ondernemerschap heeft te maken met een ondernemende houding. Het gaat ook over meerwaarde bieden aan je klanten met je product of dienst. En daar hoort ook 'waarde voor onderneming creëren' bij, want je hoopt met je onderneming ook geld te verdienen.

Daarnaast is ondernemerschap belangrijk voor onze economie. Het zorgt voor economische groei en innovatie. Ondernemers zorgen voor werkgelegenheid, concurrentie en levendigheid.

Dit hoofdstuk gaat over de wereld van ondernemerschap. Het gaat over wat ondernemen is en over het Nederlandse en internationale handelslandschap.

Leerdoelen

- Je kunt beschrijven waarom mensen ondernemer worden.
- Je weet wat voor soorten bedrijven er zijn.
- Je kunt beschrijven hoe de handel in Nederland in elkaar zit.
- Je kunt beschrijven waarom Nederland een belangrijke rol speelt in de internationale handel.



Opdracht 1 Openingsopdracht bij dit hoofdstuk

Bekijk het filmpje.

- Op welke manier is deze ondernemer gestart?
- Hoe ziet het bedrijf er nu uit?
- Wat was het meest succesvolle moment van deze ondernemer?
- Welke ervaringen van deze ondernemer kun jij gebruiken bij de start van je onderneming?

1.1 Ondernemen

Als je in het Nederlandse woordenboek de betekenis van het woord 'ondernemen' opzoekt, dan staat er: 'beginnen te doen; = uitvoeren: actie ondernemen'. Beginnen met doen, in actie komen is een belangrijke eigenschap van ondernemers. Maar daarmee ben je nog geen ondernemer. Het is een start.

Kwaliteiten van ondernemers

Wat ondernemers met elkaar gemeen hebben, is dat ze veel passie hebben voor hun onderneming. Ze doen iets wat ze graag doen en ze doen iets waar ze goed in zijn. Dat geeft voldoening. Die voldoening, het gevoel dat je het kunt doen zoals je het zelf wilt, het gevoel van onafhankelijkheid, is vaak belangrijker dan het idee dat je er veel geld mee verdient en rijk wordt. Verder worden activiteiten als kansen zien en benutten, innoveren (vernieuwen) en risico durven nemen vaak in een adem genoemd met ondernemen.

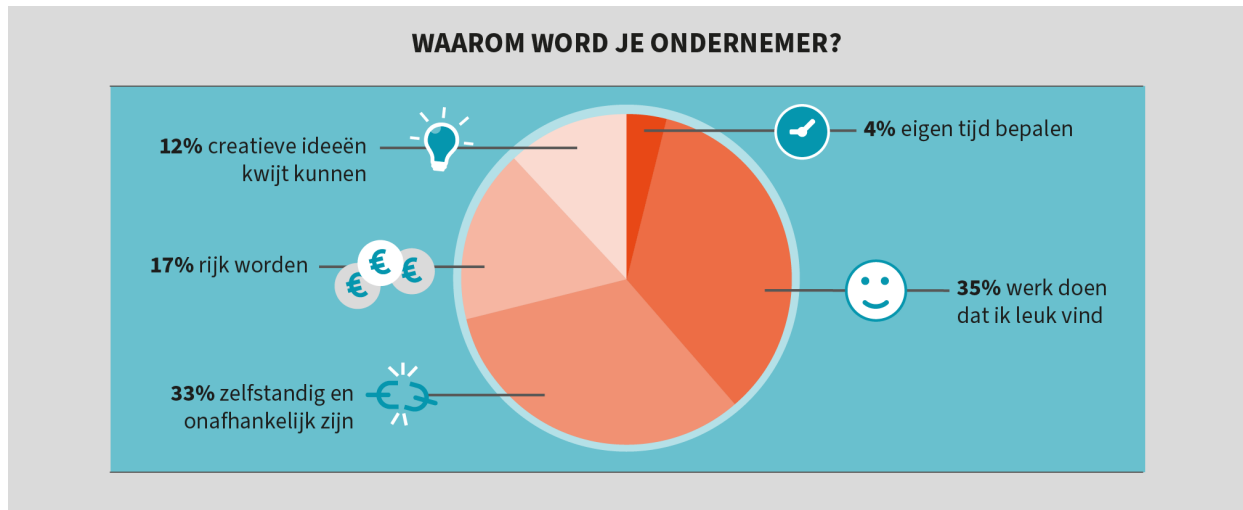
Eigenlijk is er geen vaste definitie voor ondernemen te geven. Je kunt ondernemerschap op veel verschillende manieren bekijken. Je kunt naar de eigenschappen van de ondernemer kijken. Je kunt kijken naar wat ondernemers voor de maatschappij betekenen. Je kunt ook naar de juridische kant van ondernemerschap kijken. Dan kijk je naar welke wetten en regels voor jou als ondernemer gelden. Ook de Belastingdienst heeft haar eigen regels om vast te stellen of iemand ondernemer is. Maar de eenvoudigste definitie is te zeggen dat een ondernemer iemand is die werkt als zelfstandige, dus niet voor een baas.



Waarom herken je een ondernemer?

Waarom ondernemer worden?

Aan bijna 13.000 ondernemers is, tijdens een onderzoek, gevraagd waarom zij met hun bedrijf zijn begonnen. De ondernemers kregen vijf antwoorden voorgelegd waaruit ze er één moesten kiezen. Dit leverde het volgende beeld op.



Uit de afbeelding kun je aflezen dat ‘doen wat je leuk vindt’ veel belangrijker is voor ondernemers dan ‘rijk worden’. Gelukkig maar, want mensen die echt rijk worden van hun eigen bedrijf zijn eerder de uitzondering dan de regel.

Een andere reden om een bedrijf te starten, kan zijn dat iemand zijn baan kwijt is en dus werkloos is. Of dat iemand het niet naar zijn zin had op zijn werk. Dat kan net het laatste zetje zijn om voor jezelf te beginnen.

Waarom wordt iemand ondernemer?

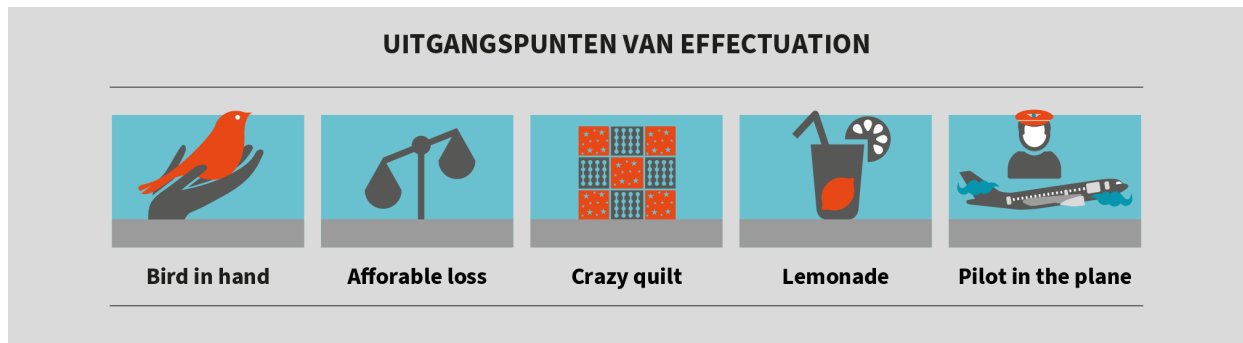
Belangrijke redenen om ondernemer te worden zijn:

- onafhankelijk zijn
- op zoek naar een nieuwe uitdaging
- doen wat je voldoening geeft
- je eigen kennis en ervaring gebruiken
- werkloos geworden, dus op zoek naar nieuwe inkomsten
- ontevreden met baan in loondienst
- gezin en werk beter combineren
- meer geld verdienen
- gebruikmaken van eigen vakkennis
- gat in de markt zien
- geld beschikbaar hebben
- meer status willen.

Succesvol ondernemen

Wat is een succesvolle ondernemer? Is dat iemand die binnen een paar jaar rijk is, of iemand die steeds een nieuw gat in de markt vindt? Is een succesvolle ondernemer iemand die heel goed weet wat er bij zijn klanten leeft en daarmee een vaste klantenkring opbouwt? Of is een succesvolle ondernemer de winkelier om de hoek waar je altijd terecht kunt en die met hard werken zijn boterham verdient?

Er is veel wetenschappelijk onderzoek gedaan naar succesvol ondernemen. Zo is bijvoorbeeld uitgezocht dat je een grote kans hebt om te overleven op lange termijn als je onderneming zeven jaar bestaat. Een heel bekend onderzoek over de vraag wat ondernemers ondernemend maakt, was het onderzoek van Saras Saravathy. Zij ontdekte na veel gesprekken met topondernemers dat er vijf principes zijn die deze ondernemers succesvol maken. Dit worden de vijf principes van **effectuation** genoemd.



- **bird in hand-principe**
Hier bekijk je welke middelen je beschikbaar hebt en op welke manieren je deze kunt inzetten. Je past je doel aan bij de middelen en mogelijkheden die je hebt.
- **affordable loss-principe**
Je neemt een aanvaardbaar risico. Je weegt bij ieder besluit af welk verlies je kunt lijden en welke winst ertegenover kan staan. Je bepaalt vooral welk risico je wilt en kunt nemen.
- **crazy quilt-principe**
Hierbij gaat het om je netwerk. Wie ken je en wie kan jou helpen om jouw plannen te verwezenlijken.
- **lemonade-principe**
Van citroenen maak je limonade. Als je een tegenslag hebt, probeer je die om te buigen tot iets positiefs. Je probeert kansen te zien in de tegenslagen die je ervaart.
- **pilot in the plane-principe**
Als ondernemer neem je het heft in eigen handen. Jij bent de piloot van je eigen bedrijf en bepaalt welke kant je opgaat en met welke middelen je dat doet.

Er zijn nog veel meer onderzoeken naar succesvol ondernemen gedaan. De twee belangrijkste voorwaarden voor ondernemerschap die dan genoemd worden, zijn meestal: passie en ergens heel goed in zijn.

Opdracht 2 Succesvol ondernemen

- a. Bekijk het voorbeeld 'Waarom wordt iemand ondernemer' in de theorie. Welke drie redenen spreken jou het meeste aan? Leg je antwoord uit.

b. Wat is voor jou de belangrijkste reden om te willen ondernemen?

c. Wanneer vind jij een ondernemer succesvol? Noem minimaal drie punten.

d. Effectuation kent vijf principes. Combineer het principe met de juiste omschrijving.

Principe van Effectuation

Bird in hand

Affordable loss

Crazy quilt

Lemonade

Pilot in the plane

Omschrijving

Aanvaardbaar risico

Doel past bij de middelen

Een tegenslag buig je om in iets positiefs

Het netwerk helpt je om plannen te verwezenlijken

Neem het eigen heft in handen

Over My Jewellery

‘... Als sprankelende connectors zijn we toegewijd om betaalbare Nederlandse sieradendesigns aan te bieden, die toegankelijk en draagbaar zijn voor iedereen. In de loop der jaren heeft de ontwikkeling van ons kenmerkende My Jewellery-merk ons veel lessen geleerd, die ons allemaal nog ambitieuzer hebben gemaakt dan ooit tevoren. We zijn trots op het bedrijf dat we vandaag de dag zijn. Door te leren tijdens iedere stap van onze reis en ons te laten inspireren door jouw behoeften en wensen, hebben we onze collecties uitgebreid met kleding, beauty en lifestyle-producten, waarvan het creatieve proces volledig in eigen huis wordt ontwikkeld. Van schetsen tot (print) design, fotoshoots tot modellen en alles daartussenin ...’

My-jewellery.com (ingekort).

e. Lees de casus.

Welk principe(s) van effectuation herken je in deze casus? Leg je antwoord uit.
